

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

До друку дозволяю

Проректор проф. Мигущенко Р.П.

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

з курсу «Ділове консультування»

для студентів спеціальності

073 «Менеджмент»

спеціалізації 073-04 «Менеджмент підприємств та організацій»

Затверджено редакційно-
видавничою радою університету,
протокол № 1 від 16.01. 2019 р.

Харків
НТУ «ХПІ»
2019

Методичні вказівки до виконання контрольної роботи з курсу «Ділове консультування» для студентів спеціальності 073 «Менеджмент» / укладачі В. О. Черепанова, О.І. Подрез. – Харків: НТУ «ХП», 2019. – 12 с.

Укладачі: В.О.Черепанова, О.І.Подрез

Рецензент В.А. Кучинський

Кафедра менеджменту інноваційного підприємництва
та міжнародних економічних відносин

ВСТУП

Програма вивчення нормативної навчальної дисципліни «Ділове консультування» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки магістрів напряму «Менеджмент підприємств та організацій».

Предметом вивчення навчальної дисципліни є процес організації консультування у галузі управління діяльністю підприємств.

Міждисциплінарні зв'язки: Викладання дисципліни базується на знаннях курсів фундаментальних та професійно-орієнтованих дисциплін, таких як: «Економіка підприємства», «Фінанси», «Гроші та кредит», «Менеджмент», «Маркетинг», «Планування діяльності підприємств», «Аудит», «Бухгалтерський облік» та інші.

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістовних модулів:

1. Теоретичні основи ділового консультування;
2. Галузі та технологія ділового консультування.

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни «Ділове консультування» є формування системи знань з організації та проведення управлінського консультування підприємств та організацій в системі менеджменту, маркетингу, обліку та фінансів.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни «Ділове консультування» є опанування понятійним апаратом управлінського консультування, вивчення теоретичних основ формування послуг з надання рекомендацій з менеджменту організацій, персоналу, фінансів, маркетингу тощо.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

Знати: об'єкт, предмет та загальні поняття дисципліни «Ділове консультування»; методи консультування; види консультування; форми послуг; методики надання послуг; основні типи консультаційних організацій.

Основні ролі консультанта. перерахуйте переваги і недоліки зовнішніх та внутрішніх консультантів; три стадії процедури відбору консультанта; чим зумовлюється якість консультування.

вміти : використовувати експертне консультування; використовувати процесне консультування; розробляти стратегію та тактику навчального консультування; використовувати сучасні підходи в консультуванні з точки зору технології здійснення; проводити оцінку якості консультативних послуг; розраховувати ефективність консультаційних послуг

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 160 годин /6 кредитів ECTS.

Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Теоретичні основи ділового консультування

Тема 1. Основні поняття та визначення ділового консультування

Визначення поняття «ділове консультування», термін «менеджмент-консалтинг» (за визначенням Європейської Федерації асоціацій консультантів з економіки і управління (Феаки)).

Види ділових послуг і коротка характеристика кожної. Поняття «консультаційна послуга». Процес ділового консультування.

Визначення ділового консультування з позицій функціонального підходу. Визначення управлінське консультування з позицій професійного підходу.

Тема 2. Цілі, завдання, підходи до ділового консультування

Функціональний та професійний підходи. Цілі та завдання консультування. Фахівці, що займаються консультуванням.

Тема 3. Предмет і метод ділового консультування

Загальні положення. Класифікація методів консультування. Методи роботи консультантів під час здійснення консультаційного проекту.

Тема 4. Суб'єкти та об'єкти консультування. Види і форми консультування

Суб'єкти та об'єкти консультування. Експертний консультування. Процесне консультування. Навчальне консультування. Типологія управлінського консультування.

Змістовний модуль 2. Галузі та технологія ділового консультування

Тема 5. Галузі ділового консультування. Ринок управлінського консультування

Історія управлінського консультування. Управлінське консультування в Україні та зарубіжом. Становлення ринку консультування в Україні. Специфіка консультаційної діяльності в Україні. Класифікація консультаційних послуг.

Тема 6. Рольова природа консультування

Тема 7. Вибір консультанта

Задачі консультанта. Фактори, що впливають на вибір консультанта. Стадії процедури відбору консультанта.

Тема 8. Процес консультування та його оцінка

Підходи в консультуванні. Стадії, етапи, фази процесу консультування. Оцінка результатів консультування.

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

Методичні вказівки до виконання контрольних робіт з курсу «Ділове консультування» укладено з метою надання практичної допомоги студентам заочної форми навчання, що готуються до складання заліку або екзамену. Контрольні роботи укладено згідно з робочою програмою з урахуванням різних розділів та тем лекційного курсу.

Перед тим як виконувати контрольну роботу, студент повинен обов'язково прослухати установчі лекції та закріпити теоретичний матеріал на практичних заняттях. Після прослуховування установчих лекцій студент має право бути допущеним до складання заліку або екзамену.

Умовою допуску до заліку або екзамену є вчасно представлена контрольна робота з дисципліни. Контрольна робота розглядається як різновид самостійної роботи студентів, що спрямована на формування вмінь самостійно працювати з теоретичним матеріалом, аналізувати найважливіші категорії дисципліни, встановлювати взаємозв'язок між її головними поняттями.

У ході виконання контрольної роботи студент має навчитися визначати практичну спрямованість та значущість дисципліни, її зв'язок з іншими науками. Ознайомившись із тематикою контрольних робіт, студент виконує той варіант контрольної роботи, що відповідає його порядковому номеру у переліку студентів групи.

ЕТАПИ ПІДГОТОВКИ ДО НАПИСАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

1. Уважно прочитати конспект лекцій.
2. Проаналізувати теоретичний матеріал, що відпрацьовувався на практичних заняттях.
3. Уважно вивчити тематику контрольних робіт, що запропонована.
4. Підібрати відповідну літературу, у якій відбиваються обрані питання.
5. Зробити стислий конспект з тих питань, що обрано.
6. Обміркувати та проаналізувати теоретичні положення.
7. Конкретно та чітко відповісти на поставлені питання, ілюструючи виклад конкретними прикладами.
8. Вказати практичну значущість питань, що розглядаються.
9. Вказати літературу, що була використана.

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

1. Роботу слід писати у зошиті шкільного зразка або на листах формату А4
2. Чітко відокремлювати питання та розділи роботи.
3. Обов'язково вказати літературу, що було використано при підготовці контрольної роботи.
4. Писати або друкувати слід чітко та розбірливо.

ЗАВДАННЯ ЩОДО НАПИСАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

Варіант 1

1. Дайте визначення поняття «ділове консультування».
2. Які форми можуть приймати послуги, що надаються консультаційною компанією?
3. Назвіть основні ролі консультанта. Охарактеризуйте кожну з них.

Варіант 2

1. Що розуміється під методом консультування?
2. Який вид консультування отримав в Україні найбільше поширення?
3. Які ролі виконує консультант в залежності від розв'язуваних їм задач на кожній стадії роботи?

Варіант 3

1. Що розуміється під терміном «менеджмент-консалтинг» (за визначенням Європейської Федерації асоціацій консультантів з економіки і управління)?
2. Які основні принципи поведінки консультанта в процесі взаємодії з клієнтом?
3. Якими двома способами керівники українських компаній-клієнтів вибирають консультантів?

Варіант 4

1. Які види ділових послуг знаєте? Дайте коротку характеристику кожній.
2. Перерахуйте основні типи консультаційних організацій, що належать до зовнішніх консультантів.
3. Якими двома способами керівники українських компаній-клієнтів вибирають консультантів?

Варіант 5

1. Що розуміється під терміном «консультаційна послуга»?
2. Перерахуйте переваги і недоліки внутрішніх консультантів.

3. Чи існує в Україні універсальна методика вибору консультантів?

Варіант 6

1. Як визначається управлінське консультування з позицій функціонального підходу?

2. Перерахуйте переваги і недоліки зовнішніх консультантів.

3. Від яких факторів залежить визначення ступеня необхідності залучення консультантів?

Варіант 7

1. Як визначається управлінське консультування з позицій професійного підходу?

2. Що розуміється під експертним консультуванням? Які його основні риси?

3. З яких джерел можна отримати інформацію про консультантів і консультаційних компаніях?

Варіант 8

1. Що є метою управлінського консультування?

2. Що розуміється під процесним консультуванням? Які його основні риси?

3. Які характерні ситуації участі консультантів у вирішенні проблем українських підприємств?

Варіант 9

1. Перерахуйте завдання управлінського консультування.

2. Що розуміється під навчальним консультуванням? Які його основні риси?

3. Які чинники обумовлюють успіх взаємодії клієнта з консультантами?

Варіант 10

1. Кому слід займатися управлінським консультуванням?

2. Що являють собою експертне, процесне і навчальне консультування?

3. Які існують три стадії процедури відбору консультанта? Дайте коротку характеристику кожної з них.

Варіант 11

1. Що є предметом консультування?

2. Які існують типи управлінського консультування в залежності від різних ознак?

3. Які типи консультантів існують? Дайте опис позитивних і негативних сторін кожного з них.

Варіант 12

1. Перерахуйте методи консультування за принципом виділення їх груп по етапах консультаційного процесу.

2. Яка специфіка консультаційної діяльності в Україні?

3. Для виконання яких робіт не слід запрошувати консультантів на підприємство?

Варіант13

1. У чому втілюється методологія консультування?
2. На які дві групи можна розділити проблеми українських підприємств?
3. У чому полягає метод експерименту при запрошенні консультанта на підприємство?

Варіант14.

1. Що означає термін «методика консультування»?
2. Перерахуйте типові проблеми українських підприємств.
3. Які існують підходи в консультуванні з точки зору технології здійснення?

Варіант15

1. Які існують методики за критерієм інвестицій? Коротко охарактеризуйте кожну з них.
2. Яке поняття "управлінське консультування" використовувалося в період свого зародження?
3. Які основні принципи програмного підходу в консультуванні Ви знаєте? Дайте коротку характеристику кожного з них.

Варіант16

1. Перерахуйте основні шляхи отримання даних консультантами для аналізу ситуації, що склалася в компанії-клієнта.
2. Чим характеризуються «Золоті роки» управлінського консультування?
3. Які два роду взаємодії підприємства з ринком існують?

Варіант17

1. Які методики відносяться до універсальних методиками?
2. Перерахуйте основні причини звернення керівників українських підприємств до послуг консультантів.
3. Які практичні аспекти маркетингового підходу в консультуванні?

Варіант18

1. У чому полягає суть методу лабораторного навчального консультування?
2. Назвіть два основних види класифікації консультаційних послуг? Дайте коротку характеристику кожного з них.
3. Чим характеризується попередня стадія процесу консультування?

Варіант19

1. Який вид консультування отримав в Україні найбільше поширення?

2. Які основні групи консультаційних послуг існують в європейському довіднику-показчику консультантів по менеджменту?

3. Чим характеризується передпроектна стадія процесу консультування?

Варіант 20

1. Які зарубіжні консультаційні компанії представлені в Україні?

2. Чим характеризується проектна стадія процесу консультування?

3. Як здійснюється оцінка якості роботи консультанта?

Варіант 21

1. Які методи діагностики стану компанії-клієнта застосовуються консультантами?

2. Як здійснюється оцінка ефективності консалтингової діяльності?

3. Які основні принципи поведінки консультанта в процесі взаємодії з клієнтом?

Варіант 22

1. Які основні області, в яких на сучасному українському ринку застосовується консультування?

2. Чи завжди відразу очевидний ефект від змін в компанії-клієнта, внесених на основі рекомендацій консультанта?

3. Перерахуйте переваги і недоліки внутрішніх консультантів.

Варіант 23

1. Що розуміється під якістю консультування?

2. У чому полягає метод експерименту при запрошенні консультанта на підприємство?

3. У чому втілюється методологія консультування?

Варіант 24

1. Що є факторами, що визначають якість консультування?

2. Які існують методики за критерієм інвестицій? Коротко охарактеризуйте кожну з них.

3. Що являють собою експертне, процесне і навчальне консультування?

Варіант 25

1. Чим зумовлюється якість консультування?

2. Перерахуйте переваги і недоліки зовнішніх консультантів.

3. Які типи консультантів існують? Дайте опис позитивних і негативних сторін кожного з них.

Список джерел інформації:

Основні:

1. Алешникова В. И. Использование услуг профессиональных консультантов: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 12. – М.: «Инфра-М», 1999. – 240 с.
2. Алешникова В. И. Перспективы становления служб внутренних консультантов в организациях химической и нефтехимической промышленности.// Производство и использование эластомеров. Научно–технические достижения и передовой опыт. -1997. - № 2. С.2–6.
3. Алешникова В.И. Профессия «консультант по управлению» в России.//Управление персоналом. 1998. № 2. С. 31 – 35.
4. Алешникова В. И. Современные тенденции развития управленческого консультирования.// Российский экономический журнал. 1997. - № 10.-С.66–74.
5. В лабиринтах современного управления: (стратегическое планирование, маркетинг, обслуживание клиентов, управление персоналом, оплата труда). Сб. статей/ред. - сост. Грегори Р. Райтер. Вып.1. – М.:ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 1999. – 248 с.
6. Вельтман М., Маршев В.И., Посадский А.П. Консалтинг в России: Введение в профессиональные методы работы. Практическое пособие. М., 1998. 128 с.
7. Виханский О.С., Наумов А.И., Зобов А.М. Российский менеджмент: Учебное пособие для вузов. Кн.1 Ситуационное обучение менеджменту.//ГАУ, М.:1997. 148 с.
8. Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование. М.: Дело, 1998.
- 9.Токмакова Н.О. Основы управленческого консультирования: Учебно-практическое пособие. / М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2002. – 68 с.

Навчальне видання

ЧЕРЕПАНОВА Вікторія Олександрівна

ПОДРЕЗ Ольга Іванівна

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

з курсу «Ділове консультування» для студентів спеціальності 073
«Менеджмент» спеціалізації 073-04 «Менеджмент підприємств та
організацій»

Відповідальний за випуск зав. кафедрою проф.. П.Г.Перерва

Роботу до видання рекомендував проф. М.І.Погорєлов в авторській редакції

План 2019_р. поз. 35

Підп. до друку _____. Гарнітура Times New Roman/ Ум. Друк. Арк.. 0,62_____.

Видавничий центр НТУ «ХП».

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК №5478 від 21.08. 2017 р.

61002, Харків, вул.. Кирпичова 2

Самостійне електронне видання